

a tu per tu

Un milione di chilometri alle spalle, partendo su una Fiat 124 usata pagata dal padre. Fedele da 36 anni ad un gruppo passato negli anni da 40 a mille dipendenti. Sempre in prima fila, in un viaggio partito da molto lontano

la corsa infinita di Ferragamo



Vincenzo Ferragamo,
direttore vendite
Emak, durante
l'intervista ad MG
nella sede di Bagnolo
in Piano

Una vita di lavoro, ma non solo. Numeri a destra e a sinistra, lungo 36 anni di Emak attraversati senza pause e compromessi. «L'orgoglio maggiore è nella riconoscenza delle persone, quella che percepisci anche solo quando entri al bar. Quella che va oltre la crescita dei numeri. Vuol dire essere entrati nel tessuto sociale, non solo pagando lo stipendio o permettendo ad una famiglia di vivere», la sintesi di Vincenzo Ferragamo, direttore vendite di un gruppo che ha visto lievitare anno dopo anno, partendo dalle più rustiche fondamenta. Ferragamo ha corso sempre veloce. Dagli studi di agraria ad Emak il passo è stato breve, al posto giusto dopo una strada maestra che ha portato i genitori irpini ad emigrare prima in Svizzera e poi a trovar dimora in Emilia. I ricordi si liberano in fretta nella sede Emak di Bagnolo in Piano, il presente è dentro mille idee, il futuro anche.

Ferragamo, ci racconta il suo colloquio prima di essere assunto?

«Lo feci col dottor Cesare Varoli, ricordo che rimase colpito da tutte le attività che avevo svolto nei miei otto nove-mesi successivi agli studi. Quattro li avevo vissuti in Belgio in un'azienda agricola, per attività formativa e linguistica. Cercavano un giovane con voglia di lavorare nel commerciale, quello fu il mio ingresso nel mondo del lavoro dalla porta principale dopo tanti piccoli lavoretti. Mi misero a gestire l'ufficio vendite, ma era una gestione all'epoca molto leggera rispetto ad ora. Da allora è cambiato tutto».

La sua scintilla qual'è stata?

«L'aver iniziato a vedere le cose in ottica differente dopo la fusione fra Efco ed Oleo-Mac. La scintilla fu l'arrivo di Marco Benassi, uno di scuola Fiat che aveva lavorato anche in Francia. Ci diede e mi diede una serie di istruzioni per toglierci il vestito da grandi artigiani e diventare più industria. E nell'arco di tre o quattro anni iniziammo a vedere le cose in un'ottica differente».

La sua soddisfazione più grande?

«Ne ho avute tante. Come quella di essere sempre riuscito a restare in una posizione importante all'interno dell'azienda. Siamo passati da quaranta a mille dipendenti, non è sempre facile conservare un posto ai vertici. Oggi i colleghi di venti, trent'anni fa li puoi contare sulle dita di una mano. Gratificante anche naturalmente assistere alla crescita dell'azienda, dalla fusione di Efco con Oleo-Mac abbiamo cercato e trovato profili differenti con colleghi di elevata caratura provenienti anche da altre regioni che ci hanno permesso di fare un altro salto di qualità».

a tu per tu

Possibile davvero produrre in Cina mantenendo gli stessi parametri dell'azienda italiana?

«È possibilissimo, noi ci siamo riusciti mettendo in chiaro a tutti i nostri partner che l'azienda in Cina, costruita completamente dal nulla, avrebbe avuto la stessa capacità di progettare e produrre di quella di Bagnolo. Nei ruoli-chiave ci sono colleghi italiani che si sono definitivamente spostati in Cina proprio per curare gli aspetti più strategici. La formazione è continua, la meticolosità è massima. Duecento dipendenti che lavorano come se fossero in Italia».

Non avesse fatto questo lavoro?

«Ho guardato talmente tanto e intensamente verso questo settore che quasi non ho avuto tempo di pensare ad eventuali alternative. E successivamente ho ben presto capito che era talmente stimolante curare le vendite e cercare strategie diverse per accontentare il mercato che mai mi sarebbe venuta voglia di cambiare. Il mio lavoro per di più non è più quello dei primi tempi. La distribuzione, ad esempio, non è quella di vent'anni fa. Bisogna sempre mettersi in discussione».

Un aggettivo per il 2015?

«Commercialmente positivo, con nuove soddisfazioni. Per il terzo anno consecutivo Emak in Italia vede il suo fatturato crescere. L'aumento è superiore al 2014, quasi a due cifre».

Uno per il 2016?

«Presto per dirlo, ma certamente non ci sono all'orizzonte per ora particolari controindicazioni. Si può almeno ripetere il risultato del 2015, ma anche migliorarlo grazie ad alcune novità che abbiamo in serbo».

I rivenditori di oggi?

«Da una parte c'è quello che ha capito come il futuro dipenda da lui, che bisogna investire e rivedere certi parametri. Dall'altra c'è quello dalle minori capacità imprenditoriali, più seduto e adagiato sulla fatalità. Quello secondo cui la responsabilità è degli altri e non sua».

La sua prima auto?

«Una Fiat 124 usata, pagata da mio padre. Avevo 18 anni».

Uno più uno nel suo lavoro fa sempre due?

«Deve fare sempre due, ma quello che conta è come ci si arriva. Quindi nel modo più lineare possibile, senza scorciatoie».

Di tempo libero quanto ne ha?

«Ormai poco, sempre meno. Con lo smartphone al

seguito, poi, alle sei e mezza di mattina trovi già i primi messaggi e gli ultimi arrivano anche alle dieci di sera fra rivenditori ed altre persone che fanno parte del mio vivere quotidiano nel lavoro. Quando posso mi piace stare con gli amici, vedere qualche buon film, leggo discretamente anche se non al livello di mia moglie e dei miei due figli. Leggo soprattutto pubblicazioni che riguardano il mio lavoro: libri di marketing, di vendita, di produzione. Mi piace capire fino in fondo le esigenze di colleghi che progettano e sperimentano nuove macchine. Quanto a lettura però ammetto di essere la pecora nera della famiglia. Tanti libri sono stati spostati in soffitta, ma negli scaffali di casa qualcosa di utile e di interessante trovo sempre».

È una scena frequente quella di vederla rientrare a casa tardi?

«Marzia, mia moglie, di sicuro non mi ha chiesto una volta sola se ho sposato lei o la Emak. Capita di lavorare anche il sabato e la domenica molto spesso. Per un evento, un porte aperte, una dimostrazione, un meeting. Ho sempre fatto però il possibile perché i figli non li crescesse solo lei. Mia figlia Fabiana ha 17 anni, Filippo ne ha 21 e adesso sta facendo l'Erasmus in Germania».

La sua città preferita?

«Parigi, perché è la città in cui ho passato più tempo. Direi un mese della mia vita, di cui dieci giorni di fila. Soprattutto per turismo, anche quando ero in Belgio per studiare le lingue. Ho cercato di essere e diventare per un attimo più parigino possibile, provando a capire fino in fondo l'anima della città».

Gli attacchi a Parigi influenzeranno l'umore del mercato?

«Per adesso non vedo particolari ricadute. L'ottimismo è cresciuto con l'inizio del 2015, dopo l'impatto della crisi economica di fine 2008».

Dov'era nel giorno degli attentati alle Torri Gemelle?

«Eravamo in sede, c'era un meeting del comitato-prodotto. La notizia ce la comunicò uno dei sette-otto presenti alla riunione. Nella sala calò il gelo».

Il suo primo sentimento dopo Parigi?

«Il primo ragionamento, da uomo, è andato alle perdite umane. Ho pensato a tanti miei colleghi, alla filiale che abbiamo in Francia e successivamente anche a come modificare certi atteggiamenti, la comunicazione ma anche alle possibili conseguenze in Italia e in generale nel mondo».

Un giudizio sul mercato del Sud Italia?

«Le regioni meridionali per noi sono importantissi-

a tu per tu

me, magari con meno vocazione per l'acquisto di rasaerba e trattorini ma sensibili a decespugliatori e motoseghe. È una questione di conformazione del terreno ma anche di disponibilità economica. Al Sud ci sono rivenditori storici con cui lavoriamo benissimo, sempre molto interessati a consigli sulle attività di sell-out e molto predisposti ad essere affiancati nell'organizzazione di eventi o in generale di altri momenti di lavoro».

Piatto preferito?

«Vista la cucina emiliana in cui siamo immersi direi che è difficile dire di no a un bel piatto di cappelletti. Per la verità però, avendo percorso oltre un milione di chilometri nella mia vita, ho mangiato ed apprezzato piatti di ogni angolo d'Italia. Sono legato alla mia terra, ma mi trovo bene anche fuori».

Sport praticati?

«Il calcio ed il tennis. Ho giocato a pallone nel Novellara, a livello amatoriale».

Ruolo?

«Centrocampista esterno. Ala destra, ma non un dribblomane. Ero più uno di corsa, alla Domenghini».

Il suo simbolo oggi nello sport?

«Con un marchio come Emak si sposerebbe bene uno come Rimantas Kaukenas, cestista storico che ha vinto molto in Italia ed atleta di livello europeo nel basket della Grissin Bon Reggio Emilia, squadra che sponsorizziamo direttamente, arrivata fino alla finale-scudetto e che ha catalizzato l'attenzione di tutta la città».

Pregi e difetti di Vincenzo Ferragamo?

«Spesso non mi butto subito a capofitto in un'avventura. Un difetto, a volte. Mi ci vuole qualche ora, non giorni, per analizzare e capire la situazione. Nella vita bisogna sempre fare delle scelte ma anche mettere in preventivo che su dieci almeno due o tre le puoi sbagliare».

La decisione più sofferta che ha preso?

«Tutte quelle in cui ad essere coinvolte sono state altre persone. Ogni volta in cui ho deciso il presente ma anche il futuro degli altri, sia all'interno che all'esterno. Nel lavoro ma anche, di conseguenza, influenzando le loro vite. Ho sempre riflettuto molto, in casi come questi. Pensando alle famiglie, ai loro sogni, ai loro desideri».

Quella più stimolante?

«Quelle prese sul mercato, quello che non mi sono mai fatto mancare è stato ad esempio riorganizzare la forza vendite di Emak».



Come è vista l'Italia all'estero?

«L'organizzazione non è il nostro forte, ma all'estero ci riconoscono tanti altri punti a favore. L'Italia viene vista come una nazione dinamica dal punto di vista del giardinaggio, siamo stati a lungo e probabilmente lo siamo ancora quelli che producono il maggior numero di rasaerba. Non saremo precisissimi per certi versi, ma alla rigidità preferisco l'essere elastici. Anche nelle cose di tutti i giorni. Una volta, in Svizzera, dei miei amici pretesero prima ancora che tornassi nella mia camera di avere già chiaro il programma del giorno dopo. Ed era tempo libero, mica lavoro. A me invece un sabato recente è capitato, visto che eccezionalmente ero a casa, di decidere alle dieci di mattina che fare con mia moglie. E di avere tutto il tempo di trascorrere a Padova quasi tutta la giornata».

Si guarda indietro e ringrazia soprattutto chi?

«Più di una persona, almeno tre o quattro. Giacomo Ferretti ad esempio, il primo presidente che ho avuto. Per il suo modo di lavorare, per la sua lealtà, per la sua genuinità. Quella che ci faceva decidere di andare a cena venerdì sera anziché a casa, quando la Emak era appena nata. Non posso naturalmente dimenticare tutte quelle persone che mi hanno aiutato a crescere. Come Marco Benassi, al presidente di oggi Fausto Bellamico, al direttore generale e commerciale Stefano Slanzi, da vent'anni mio diretto referente».

Andrebbe a cena con?

«Con una figura brillante, per non parlare solo di lavoro. Ho letto ed apprezzato molto Steve Jobs, di cui mi hanno molto colpito certe sfaccettature diverse da come è stato dipinto ed al di là del famoso "Stay hungry, stay foolish". Non c'è stato solo quello nel pensiero di Jobs. Era un uomo di prodotto e sapeva come curarlo. Questo era alla base del suo modo di pensare e quindi di agire. Non poteva che colpirmi, da uomo di prodotto quale mi sento anch'io». □